

خطاب صاحب الجلالة

في اجتماع المجلس الاداري لمكتب التسويق والتصدير

الحمد لله والصلاة والسلام على مولانا رسول الله

أيها السادة:

أبينا إلا أن نترأس هذا الاجتماع بنفسنا، كي نعطي دليلا آخر على الاهتمام الذي نوليه لهذا المكتب الذي هو كما قال عنه وزير التجارة والصناعة مولاي أحمد العلوي إنه صنيعة من صنائعنا ومنشأة مما أنشأناه في ظروف حرجة كانت كلها محيطة بميزانيتنا وبحالة الخزينة وكانت كلها تكاد تكون بين الشك واليقين، إلا أننا وجدنا في معينينا وفي وزرائنا وبالأخص في الوزير السابق في التجارة السيد عبد الحميد الزموري، وجدنا فيهم الايمان والاطمئنان والثقة الكاملة، الشيء الذي مكننا أن نجتاز تلك المرحلة، مرحلة الانشاء، مرحلة الخلق، إلى مرحلة التنظيم والبت في العمل حتى توصلنا ولله الحمد إلى نتائج لا نقول إنها مرضية، بل نقول إنها نتائج فاقت كل ما كنا ننتظره منها، وكل ما كنا نعول عليه من عملة صعبة كانت تبقى في الخارج ويحرم منها المغرب.

وإذا ما قارنا بين ارقام السنة الماضية والسنة الحالية نجد أن قيمة الحوامض والخضر في السنة الماضية بلغت 57 مليارا، وإذا أضفنا 20 مليارا ثمن الحوت والخضر المصبرة نجد المجموع 77 مليارا.

وفي هذه السنة نجد الانتاج بلغ 59 مليارا و200 مليون، وإذا أضفنا 24 مليارا من المصبرات نجد مجموعا قدره 82 مليارا و200 مليون، وهكذا نجد أن الفرق قد بلغ ستة ملايير و200 مليون.

حقيقة إن هذا الرقم له أهمية كبرى من الناحيتين الايجابية والسلبية، أي أن له أهميته من الوجهتين.

فأهميته الايجابية هي أنه أظهر لنا طريق العمل إذا شمرنا عن ساق الجد رغم الجفاف ورغم الحرارة، ولكن لهذا الرقم ايضا تعاليمه السلبية، إذ أنه لم يظهر لنا ماذا عملنا فقط، بل ماذا يجب أن نعمل أيضا؟ وماذا ينبغي أن نعمل في السنة المقبلة؟.

لقد اطلعت شيئا ما على التقدير الذي اعده مكتب التسويق والتصدير، ورأيت فيه بعض البوادر المهمة، من جملتها مثلا أنه سيوظف من الخارج من 6 إلى 12 تقنيا من التقنيين الفلاحيين العارفين بالتربة والعارفين بمختبر التربة وما يصلح لكل تربة من مزروعات وحوامض أو خضر، وبخصوص هذه البادرة أعتبرها شخصيا مهمة لأنه لا يمكن لمكتب التسويق أن يكون في مستوى مسؤولياته إلا إذا طبقها علمية وتقنية.

فلما رأيت هنا مثلا أرقام الحوامض على الخصوص ورأيت الأنواع التي نجحت والأنواع التي لم تنجح أدركت أن من جملة الأسباب أن بعضها جاء متأخرا جدا قبل أوانه، أو كان صغير الحجم نظرا للجفاف والحرارة، وأقول إنه ليست كل الأنواع التي لها رقم إيجابي يجب التكثير منها، بل أتساءل هل تلك الأنواع سواء منها المرتفعة أو المتقهقرة زرعت في التربة الصالحة لها أم لا؟ وهل زودت بالأدوية والتنقيح والفوسفاط الذي كان لابد منه؟

وهنا نرى أن دور التقنيين الذين سيوظفهم مكتب التسويق دور مهم، ودور حيوي بالنسبة للمغرب.

ويظهر أن المكتب لا يمكن له أن يقوم بهذا العمل إلا إذا استخدم بعض الضيعات النموذجية التي حولها الفلاحون الذين سيتمكنون من تقييم الأعمال سواء في التشجير أو الأرض، بل سيرون كذلك منتوجات تلك الأشجار أو الخضر على أن حجمها أكبر والكيف أحسن والانتاج أكثر، وأعتقد شخصياً أن الأراضي المسترجعة التي توجد بيد العمالات تتوفر على أراض صالحة وغير صالحة، إلا أن كل عمالة تتوفر على الأقل على ضيعة نموذجية صالحة لجميع أنواع العمل الفلاحي سواء الحوامض أو الخضر أو الغلل.

فيتعين علينا إذن ألا ناتي بـ 6 أو 12 من التقنيين، بل يجب علينا أن ناتي بعدد التقنيين المطابق لعدد العمالات أو الأقاليم التي تتوفر على الأراضي المسترجعة، يأخذونها لكي يزرعوا فيها هذا النوع أو ذلك من الليمون أو الكليمانتين أو الخضر أو غير ذلك، وتتكون تحت إشراف المكتب لجنة لا تكون لجنة تعاونية، ولكن لجنة للمنتجين محيطين بتلك الضيعة، لكي ياتوا للاطلاع على النتائج بكيفية دورية كل شهرين أو ثلاثة أشهر، سواء كان الانتاج لا يزال في الأشجار أو الخضر في الأرض. وعلى نتائج استصلاح التربة والفلاحة.

وهذا من شأنه أن يزيد حسب نظري — في توثيق الصلة بين المكتب وبين المنتجين وذلك لأن المنتجين اعتقدوا في أول الأمر أن المكتب عدو لهم وضدهم، وكانوا يعتقدون أنهم لن يجدوا من يسلفهم أو يساعدهم، ولكن تجربة السنة الأولى والسنة الثانية أظهرت أن المكتب لم يقم فقط بعمله، بل خلف أيضاً أولائك الناس الذين كانوا يسلفون للفلاحين الصغار وخلفهم بكيفية أحسن، وهكذا فإنه بعد أن أنهى عملية التسويق على أحسن حال وباع على أحسن حال، أعطى للمنتجين سواء منتجي الحوامض أو الفواكه أكثر مما كانوا ينتظرون.

وإذا كانت تجربة هذه السنين دلت على أشياء فإنما تدل على أنه إذا ما بحثنا عمق الموضوع نجد أن المكتب والمنتجين هم في سفينة واحدة وفي واجهة واحدة، هدفهم أن يكون الانتاج أكثر وأن يكون أحسن، ومن ثم أن يكون التسويق يدر أرباحاً أكثر.

لقد قلنا قبل إن عدداً من العوامل جعلتنا لا نتوفر هذه السنة إلا على 83 مليارا بدلا من أكثر من ذلك نظراً لعدة عوامل من جملتها حالة الطقس أي المشاكل الطبيعية كالجفاف والحرارة، وأعتقد أن لكل ذلك علاجاً يقابله، لأن الله سبحانه وتعالى لم يخلق شيئاً نسميه محنة إلا وأمكن للعقل البشري من أن يبتكر ما نسميه نعمة.

إن لدينا وسائل نحارب بها البرد (تبريرو)، إذ هناك مدافع تستعمل في الفلاحة وبالاخص في الدول التي لها مستوى عال في الفلاحة، لأن سحابة التبريرو معروفة لها شكلها الخاص، فعندما تطلق عليها تلك المدافع مادة معلومة تحيلها إلى مطر ينفع الأشجار، وأعتقد شخصياً أن مجموعات الضيعات أو مجموعات المحلات التي صرف أصحابها الملايين على كل هكتار منها لاستصلاحه يمكن لها أن تجمع بمساعدة مصالح الفلاحة أموالا لتشتري مثل هذه المدافع، لكن يجب على الانسان أن يكون عارفاً للشكل والحجم واللون لسحابة — التبريرو — ليضربها ويحيله ماء.

أما فيما يخص الجفاف فالحل موجود ولكنه يتطلب مدة أطول، وهو بناء السدود ومد قنوات السقي، فإذا كانت السنتان الماضيتان حقيقة من ناحية سلبيتها قد علمتنا شيئاً وجعلتنا نؤمن به فهو أن سياسة السقي التي أردنا أن نجعل منها العمود الفقري لأعمالنا كلها سواء في بناء السدود أو بناء القنوات للماء هي السياسة التي يجب أن نتبعها وأن نرعاها وأن نسرع حتى تصبح سياسة فعلية كيفما كانت الوسائل وكيفما كانت أنواعها،

وهذا شيء يتطلب منا شيئين.

أولا ــ تحويل في التفكير التقني لمهندسينا التقنيين، وأنا لا يمكن لي أن أسمع أن سداً في ناحية يحتاج إلى عشر سنوات لبنائه، لأنه عندما يكون السد قد بني في عشر سنوات يكون كذلك تضاعف عدد سكان تلك الناحية. ونكون في الحقيقة صرفنا ملايير في لا شيء، ولا يمكن لي ثانياً أن اسمع شباباً سنهم مثل سني يمكن لهم أن يفكروا على 20 أو 15 عاما في بناء سد أو استصلاح ناحية، إذ لا أحد فينا يعمر ما عمر سيدنا نوح، وإذا أردنا أن نشاهد عشرة سدود فيجب علينا أن ننتظر تقريباً مئة عام، ويمكن لأي أحد أن يكون مقتنعاً بأن يشاهد في عشر سنوات، ولكن أنا شخصياً لست مقتنعاً من هذه المسائل من هذه الناحية، هذه هي الأولى وهذا هو العنصر الأول الذي يمكن لنا أن نوفر بواسطته الماء، فيجب علينا أن نكون مؤمنين بضروريات بناء السدود ومؤمنين بالسرعة في العمل.

السبب الثاني ــ وهو أنه كنت في السنة الماضية قد قلت أمام الفلاحين أننا سنبني سدودنا بماطيشة والليمون، فعلا فهذا يؤكد لنا أن كل كيلو أو كل طن زدناه زدنا قناة أو زدنا عشرة أمتار أكثر في علو السد الذي بنيناه، فلهذا أقول: إن الحياة هي كفاح مستمر للفلاح بالاخص، هي كفاح مستمر، كفاح ضد الارض، كفاح ضد الطقس، وكفاح ضد الضرائب، وكفاح ضد عدد من المسائل بشرية أو غير بشرية، ولكن كما قلت لكم: إن الوسائل التي يمكن أن نتغلب بها على جميع هذه المشاكل وهذه الصعاب موجودة.

شاهدت كذلك فيما تقدم به المكتب من اقتراحات أنه يقترح عقدة على المجلس الاداري عقدة نموذجية، بين البائع وبين الشاري، البائع هو المنتج والمشتري هو المكتب وأعتقد شخصياً أنه قبل أن يقع الاتفاق على هذه العقدة يجب أن تتسع رقعة هذا المجلس أكثر، ويمكن أن يتذاكر في تلك العقدة مع من يهمهم الأمر من المنتجين من الغرف الفلاحية على أكبر صعيد وعلى الصعيد الوطني، وسنكون إذ ذاك قد قمنا بعمل إيجابي، واطلعت أن المكتب والمنتجين هم في واجهة واحدة وليس المكتب هو الذي يفرض عقدة نموذجية من جهة واحدة وأطلب توسيع نطاق دائرة هذا المجلس أكثر فأكثر.

كنا في رمضان في مجلس جمعناه تذاكرنا حول بعض المشاريع الصناعية، التي يجب على المكتب أن يقوم بها كعملية أولى ثم ينسحب منها ويتركها للمنتجين كعمل انقاذ أولا ثم كعمل للتدريب، ومن هنا قلنا إن كل ما يصدر من عدد الحوامض ومن لم يصدر لحساب المحلات يوجد فرق كبير من الليمون الذي يضيع، على أن ذلك الليمون إذا صدر أو إذا صنع منه عصير سيمكن على الأقل أن يعوض جانب ما خسرنا من جانب آخر، وكنا قد قدرنا معملا نموذجياً لهذه المعامل يجب أن يوفر له تقريبا 600 مليون لبنائه وتهييئه، وكنا أعطينا الاذن بكيفية استثنائية للمكتب لكي يعمل ويأخذ من أرباحه البعض ويطلب من بعض الأبناك المختصة هنا في المغرب البعض الآخر لكي يبنوا معامل مثل ذلك الشكل وأنه بمجرد ما يكون المكتب قد حصل على نقوده كلها التي صرفها في ذلك المعمل، إنه لم يحقق أرباحاً، إذا انفق 300 مليون أطلب منه أن يسترد 300 مليون التي أنفقها، وإذ ذاك كما عملتم في قضية معمل تصدير السمك في أكدير يتخلى عن المعمل ويتركه لتعاونية المنتجين أو لشركة وطنية أصيلة حقيقية للذين ينتجون، ولحد الآن لم أشاهد أي تصميم أو أي تخطيط، أو أي مشروع مثل هذا عرض على أنظار المجلس الاقتصادي الوزاري، وهذه ستكون من أعمال مركز الاستثمارات الذي دشنا أعماله أمس، حيث ان ذلك المركز ليس عمله موجهاً للاستثمار الخارجي بل للداخلي كذلك.

وفي بداية أعماله يضع المكتب الملف أمامه ويدرسه من جميع الوجوه، ثم يعرضه على أنظارنا في أقرب وقت ممكن، وإن معامل مثل هذه لا تتطلب وقتاً كثيراً حيث ان بناءاتها كلها وآلاتها تجيء من الخارج، فإذا

أسرعنا وعملنا بروح الجد فلي اليقين أنه على الأقل فيما يخص الحوامض التي تنتج في يبراير ومارس من السنة المقبلة يمكن لذلك المعمل أن يعطي النتيجة الأولى، إننا نعرف أن معامل من هذا النوع لا تحتاج إلى مواد بناء ضخمة، بل تحتاج إلى آلات وأناس متدربين.

فأطلب إذن من مكتب التسويق والتصدير أن لا يقتصر على أن يبيع أي على أن يكون كتاجر، ولكن يجب أن يكون مثل ذلك التاجر الذي يقوم بأعمال ينمي بها تجارته، أو بعبارة أوضح — وأريد أن لا تعتبروا في هذا المثل نكتة أو غيرها ﴿إن الله لا يستحيي أن يضرب مثلا ما بعوضة فما فوقها﴾ — بكيفية أوضح الانسان إذا أراد لبقرته أن تعطي حليباً أكثر يجب أن يوكلها أكثر ما يمكن ويأتي لها بأحسن ما يمكن من المأكولات ويأتيها بالأطباء إذا مرضت.

فإذا اعتبرنا مكتب التسويق والتصدير هو الذي يحلب وان المنتجين هم الذين يعطون الحليب كل ما ضخم المنتجون يكون الحليب أقوى وأكثر، ولا يمكن لكم في الحقيقة أن تكونوا أوصياء على المنتجين إلا إذا أعطيتم الوسائل لكي يمكن لهم تعويض ما ضاع في التسويق من عصير الحوامض.

بعد هذا كله يجب أن لا ننسى أن مجموع الفلاحين الذين يزرعون الخضر والحوامض ويجب أن نرى كل منتج عنده 200 هكتار و5 جرارات وعنده خزينة خاصة تتوفر على مبلغ 30 و40 مليون ليشتري بها بذوراً وغيرها، ومع الأسف فإن المغاربة الذين لهم هذه الوسائل يمكن لي أن أعدهم على أصابع اليدين، أما أكثرية المنتجين فهم من المنتجين الصغار الذين لا يتوفرون إلا على نصف هكتار من الطماطم وهكتارين من القوق و3 هكتارات من البصل أو أشياء مثل هذه، وهؤلاء كيف يمكن لنا أن نعينهم؟ يجب أن نعينهم بوضع سياسة فلاحية تكون مبنية قبل كل شيء على استثمار الأرض وعلى ميثاق يربط بين الدولة وبين كل فلاح كبر شأنه أو صغر شأنه، كبرت مساحة أرضه أو صغرت، أنا لا أريد أن نعتمد على السلف الفلاحي أو نقدم التسهيلات الفلاحية التي ستعطي للفلاحين بكيفية مشتتة أو غير منظمة، بل أريد أن نخرجها في ميثاق لعقدة تجمع بين كل فلاح وبين الدولة، فلا يعقل أنه يأتي أحد من الخارج أو مغربي ويقول يريد أن يبني أوطيل ويجد تسهيلات في السلف ويجد تسهيلات في الضرائب وتسهيلات في عدة مسائل حتى في الاقتناء الذي نسميه أدوات التجهيز الذي يريد أن يبني أوطيل نسهل له كل شيء لا يعقل أن أي انسان جاء ليعمل معملا يجد جميع التسهيلات في دائرة ذلك الميثاق لاستثمار الأموال والحالة أن الفلاح يريد أن يملأ أرضه بالنقوذ وأن الفلاح ينقصه ما يستثمر به، فلهذا يجب أن نعطيه جميع الضمانات والتسهيلات حتى يقوم بعمله أحسن قيام.

ولكن مقابل ذلك هناك عدد من الوسائل القانونية تتوفر عليها الدولة لكي توجه من لم يستثمر أرضه إذا شاهدنا أرضه غير مزروعة. فذلك الشخص بعد الانذار الأول والثاني ننزع منه الأرض، لأن الأرض يرثها من عباد الله الصالحون.

فالحكومة منكبة على دراسة هذا الميثاق، فمن ناحيته الأولى فيما يخص السلف من الناحية التقنية هي موجودة، ولكن الفلسفة كلها إذا ما قلنا مبررات المشروع ودوافع المشروع مازالت تحتاج إلى تبلور في ميثاق وفي عقدة يجب أن تجمع بكيفية جماعية منفردة أولا أسرة الفلاحين بالدولة ووزارة الفلاحة لكل فلاح فلاح.

وإذ ذاك سنخطط سياسة الحوامض وسياسة الأسمدة وسياسة التقنيين والذين سياتون لاختبار الأراضي وسياسة للفلاحة لا فوق الأرض بل حتى تحت الأرض كذلك، وما يمشي على الأرض لأنها جزء من الفلاحة.

إن المجلس الاداري الذي اجتمع اليوم ليس هو في الحقيقة مجلس مكتب التسويق، بل هو مجلس للفلاحة، مجلس الفلاحة الذي يوضح لنا ما عملنا، ولكن حتى من الناحية السلبية التي توجد فيه أهم من الناحية التجارية حيث انه يوضح لنا ما لم نقم به، وهذه الأفكار وبعض الارشادات والاختيارات التي ألقيناها على دراستكم اليوم، وأملنا في المجلس الاداري المقبل الذي لابد أن يكون إن شاء الله مجتمعاً أثناء الموسم الفلاحي أو في أوائل الموسم الفلاحي أن جميع ما قلناه عن السلف الفلاحي وعن ميثاق فلاحي وعن معامل يجب أن ينجزها مكتب التسويق، وعن وسائل لتلافي الجفاف وعن وسائل لمحاربة التبريرو يمكن للمكتب في المجلس الاداري المقبل أن يكون في إمكانه إعطاءنا مشاريع دخلت في نطاق التنفيذ، وأعتقد شخصياً أن في إمكان المكتب اغتنام فرصة اجتماع المجالس الادارية للأقاليم التي لها الأراضي المسترجعة، والتي يجب أن تضع برنامجها الفلاحي اليوم في هذه المدة هنا يغتنم هذه الفرصة ليقول: أنا أطلب ماطيشة من النوع الفلاني ونوع الخوخ والقوق الخ.

لا تنسوا أخيراً أن أمام المغرب فرصة مهمة جداً كما هي أمام جميع الدول العربية، وأنه كان أمامنا مزاحم هو دويلة الغاشمين.

والله سبحانه وتعالى جعلنا كذلك من ناحية التغذية لعباده العرب جعل لهم نعمة في نقمة، وفي نطاق الحرب التي نخوضها بها أن جميع الدول العربية يجب أن تضع برامج للتخطيط وللفلاحة وللصناعة لتغزو تلك الأسواق التي أوجب الله أن تسد في وجوه الذين اعتدوا علينا.

فإذا كان المكتب لم يغتنم هذه الفرصة فإنه سيكون بذلك قد ترك فرصة كبيرة تمر، نعم تقولون أن كمية كبيرة من منتوجاتنا اشترتها الدول التي لنا معها معاملات ثنائية، ولكن ينبغي لهذه الدول أن تأخذ حوامضنا لأنها خاضعة للمعاملات الثنائية، ولكن لأنها معجبة بتلك الخضر، ولهذا فإن زدنا في الأطنان مع عدد من الدول سوف نقول إنها احترمت المواثيق التي بيننا — لا — احتراماً لما قرر بيننا، ولكن كذلك رغبة ومحبة في جودة إنتاجنا.

فعلى وزيري الداخلية والفلاحة أن يقوما في أقرب وقت ممكن — لأن هذا هو موسم الدخول بجمع المجالس الادارية للعمالات التي توجد فيها الأراضي المسترجعة، وأن يضعوا برامج بعد حسابات السنة الفارطة وإن كانت وزارة الداخلية لم تستلم تلك الأراضي إلا اعتباراً من يناير، أن تضعوا حسابات وبرامج للموسم القادم، وأن لا تنسوا بأن موسم الحوامض قد بدأ الآن وتهيىء الحوامض يبتدىء في يوليوز، وهذه ستكون لكم فرصة ليكون معكم رجال مكتب التسويق، أما من الناحية التجارية والبيع في الخارج أو معرفة الأسواق أو معرفة الصنف الفلاني أو الصنف الفلاني سيحضرون معكم حتى يدلوا برأيهم في الموضوع، وهذا سيسهل المشكلة، ولاسيما أن زارة الداخلية عينت عدداً من القياد لا شغل لهم إلا السهر على «لو سيو» فحقيقة جميع الروابط موجودة بين الفلاحة وبين الداخلية، وبين المكتب، فلم يبق لنا إلا أن نستعمل تلك الروابط شهرين، العروق موجودة، لم يبق إلا أن نجري فيها الدم حتى يتسنى للقلب أن ينبض على أحسن ما يرام.

هذه بعض التوجيهات وبعض الارشادات وأوامر وتخطيطات أملي أن أكون قد وفقت فيها، كيفما كان الحال أترك لكم النظر في هذا، فإذا كنت مخطئاً في بعض ما قلته لكم فالوزراء والاختصاصيون سيرسلون لي بالطبع مذكرة يوضحون فيها بأن هذه سابقة لأوانها أو غير ممكنة الآن، كيفما كان الحال كل ما هو ممكن قد قلته لهم، وأنا أنتظر من المكتب ومن مولاي أحمد العلوي الذي أعرفه رجلا نشيطاً لأنه لا يعير أي إهتمام لأي عرقلة إدارية كانت ولو بعض الأحيان يجعلنا ذلك في مشاكل من ناحية سير الادارات، ولكن اللهم نخلق



معملاً ونبدل فقرة في المرسوم أو نترك الفقرة ولا يبني معمل، المهم هو العمل، وعندي اليقين أن هذه المجموعة كلها سترد على الأجوبة في أكتوبر إن شاء الله.

وبهذه المناسبة كما قلت في البداية أشكر السيد عبد الحميد الزموري الذي أقترح بأن يكون عضواً شرفياً دائماً في هذا المجلس الاداري، وعليه من الآن فصاعداً أن يحضر، لأن المغاربة ليسوا بمنكرين للجميل، ونحن لا ننسى فضله على موظفي مكتب التسويق وعلى رأسهم السيد عبد الوهاب العراقي الذي هو نائب كاتب الدولة في التجارة، وخليفته السيد مكوار وجميع الناس المحيطين بهم، كما أشكر بعض الفلاحين الذين رأيتهم هنا على حدة مناقشتهم وعلى صراحتهم في المناقشة وعلى روح التعامل التي أرادوا أن يخلقوها بينهم وبين المكتب.

والسلام عليكم ورحمة الله.

ألقي بالرباط

الثلاثاء 24 ربيع الثاني 1387 — 1 غشت 1967